Le modèle Canvas

Il s'agit d'une matrice permettant de réfléchir au modèle économique d'une entreprise.

Le modèle économique

Souvent appelé “business model” pour faire chic, le modèle économique décrit la manière dont une organisation réalise du chiffre d’affaires, ou plus simplement comment elle gagne de l’argent. Il s'agit de justifier la viabilité économique de l'entreprise.

Le modèle doit prendre en compte les externalités de l'entreprise : clients, fournisseurs, partenaires, l'environnement avec ses contraintes et ses opportunités. Il doit justifier de l'utilité et de l'attractivité de l'offre de l'entreprise et permettre de donner une appréciation sur ses possibilités de développement.

La représentation Canvas

Cet outil est particulièrement intéressant pour aider une organisation à formaliser précisément et à communiquer son modèle économique. Il permet de bâtir une vision commune nécessaire lorsqu’il faut prendre des décisions concernant la stratégie de l'entreprise.

C'est une matrice visuelle (canvas) constituée de 9 blocs qui décrivent les 4 grandes dimensions d’une organisation :

1. Les clients : qui sont-ils ? Quelles relations ? Quels canaux ?
2. L’offre, la proposition de valeur.
3. L’infrastructure : ce que nous devons faire, avec qui et quoi ?
4. La viabilité financière : les revenus et les coûts.

Segments de clientèle

Les différents groupes d’individus ou d’organisations que cible une entreprise. S'agit-il d'un marché de masse, de niche, d'un marché segmenté, diversifié, unique ?

Canaux

L’ensemble des canaux qui permettent de : faire découvrir les produits-services, faire évaluer, distribuer, acheter l’offre, délivrer la proposition de valeur, fournir un SAV (imprimés, sites web & mobiles, distributeurs, magasins, guichets)

Relations avec le client

Les types de relations établis avec chaque segment de clientèle en fonction des objectifs stratégiques : acquérir, fidéliser, réaliser des ventes supplémentaires (Assistance personnelle, self-service, services automatisés, communautés, co-création)

Proposition de valeur

Ce que l'entreprise propose à chaque segment de clientèle et en quoi cela est attractif pour le segment (Nouveauté, performance, personnalisation, design, statut, prix, réduction des coûts, etc)

Activités clés

Les choses les plus importantes qu'une organisation doit faire pour que son modèle économique fonctionne (Production, distribution, prospection, logistique, etc)

Ressources clés

Les actifs les plus importants requis pour faire fonctionner le modèle économique de l'organisation (Actifs physiques, intellectuels, humains, financiers)

Partenaires clés

Le réseau de partenaires et de fournisseurs clés grâce auxquels le modèle économique fonctionne (alliances entre entreprises, partenariats, contrats acheteur-fournisseur)

Flux de revenus

Les types de revenus générés auprès de chaque segment de clientèle (Vente de produits, de biens, abonnement, location/prêt, licence, frais de courtage, publicité)

Structures de coût

Les différents types de coûts inhérents au modèle économique (Logique de coûts, logique de valeur, coûts fixes, coûts variables, économies d'échelle, économies d'envergure)

Matrice et questions

<table>
<tr><th>Partenariats clés</th><th>Activités clés</th><th>Propositions de valeur</th><th>Relations avec le client</th><th>Segments de clientèle</th></tr>
<tr><td rowspan="3">Quels partenaires sont indispensable à l'activité ?</td><td>Que faisons-nous ?</td><td rowspan="3">Qu'apportons-nous à nos clients et nos partenaires ?</td><td>Quelles relations devons-nous établir ?</td><td rowspan="3">Qui sont nos clients ?</td></tr>
<tr><td>Ressources clés</td><td>Canaux</td></tr>
<tr><td>De quoi et qui avons-nous besoin ?</td><td>Quels canaux pour diffuser notre offre ?</td></tr>
<tr><td colspan="3">Structures de coûts</td><td colspan="2">Flux de revenus</td></tr>
<tr><td colspan="3">Quel montant et structure de dépenses ?</td><td colspan="2">Quel montant et structure pour nos revenus ?</td></tr>
</table>

Voir la liste des pages de ce dossier

Retour .sommaire

Sommaire

From:
https://mail.encom1.fr/ - **En Communs**

Permanent link:
https://mail.encom1.fr/doku.php/wiki/entreprise/modele_canvas

Last update: **2026/02/01 16:55**